



ANGLAIS COMMERCIAL



OBJECTIFS :

Savoir mieux présenter son entreprise et les produits, face à un environnement international. Pouvoir communiquer et maîtriser l'anglais des affaires Lire et rédiger des documents professionnels. Enrichir et utiliser un vocabulaire spécifique et adapté

PRE REQUIS :

Pas de connaissance spécifique demandée. Un test d'évaluation sera effectué en amont afin de confirmer le niveau

PROFIL STAGIAIRE :

Toute personne devant s'exprimer en anglais dans le cadre de son activité professionnelle.

METHODOLOGIE ET MOYENS MIS EN OEUVRE :

- * formateurs recrutés pour leurs expériences professionnelles et leurs compétences pédagogiques
- * Utilisation de supports documentaires variés

DUREE :

- * heures en présentiel

Votre entreprise et votre travail :

- Activités et environnement
- Situation économique
- La concurrence, sa zone de chalandise

Comment vendre vos produits par téléphone ou en face à face?

- Définition des besoins de votre clientèle
- Construire un argumentaire
- Se présenter en anglais
- Décrire et vendre vos points forts
- Actions commerciales à venir, relancer

Prospection :

- Pouvoir répondre à un éventuel appel d'offres
- Suivi de clientèle
- Construire son argumentation
- Rédactions de projets et de devis
- Les relations avec les fournisseurs

Foires et Salons :

- Se présenter et présenter ses produits en anglais
- Prendre contact
- Relancer

Comment réagir face à un client mécontent? :

- Jeux de rôle
- Supports vidéos/audios
- Exercices écrits
- Résumé des textes commerciaux
- Travaux pratiques, entretien individuel, Analyse des résultats

Le délai d'entrée en formation dépend de votre OPCO et des conditions générales du CPF.

Modalités d'évaluation: Test de positionnement / Test intermédiaire / évaluation à chaud et à froid